

GESTION DE LA PERFORMANCE FOURNISSEUR



Jour 1

Objectifs des processus d'achat

- Importance de la performance fournisseur tout au long du cycle de vie du produit et facteurs clés de succès
- Impacts sur la performance opérationnelle
- Détecter les principales faiblesses des fournisseurs
- Approche de la maturité industrielle et lien les exigences aéronautiques actualisées (ARS et déclinaisons, 8D, PFMEA,...)

Gestion de la Performance Fournisseur

- Pourquoi et comment gérer cette performance ?
- Cercle vertueux de l'anticipation : comment anticiper les performances de demain à des performances d'aujourd'hui ?
- Comment identifier les priorités ?
- Segmentation de la base fournisseurs et identification

Principes et valeur ajoutée

- Processus de segmentation 1 à 3
- Processus de mesure à court, moyen et long terme
- Processus de classification
- Processus de sécurisation



Méthodes Pédagogiques

Partage d'expérience entre les participants et l'animateur. L'étude de cas pédagogique sert de fil rouge tout au long de la formation. A l'issue de la formation, chaque participant est sollicité pour partager les 3 actions immédiates qu'il mettra en place sur son poste. Un document de formation sera remis à chaque participant en version numérique.

Méthodes d'évaluation

Test d'entrée et test de sortie permettent une évaluation des compétences acquises.



Nos Experts

L'animation est intégralement assurée par des experts SPACE et des consultants ayant une expertise pratique en la matière.

Modalités

Inscription et délai : Bulletin d'inscription à compléter et à nous retourner une semaine avant le démarrage. Accès Personnes Handicapées : nous contacter pour déterminer l'aménagement à mettre en place.

Jour 2

Application pratique

- Définition d'une segmentation stratégique et tactique
 - Définition des politiques de sécurisation
 - Conception des rituels de travail pour manager la base fournisseurs
- avec L'étude de cas est construite à partir d'une base réelle de 15 fournisseurs et se réalise en équipe APQP de 4 personnes qui doivent définir une segmentation, des politiques de sécurisation et de niveau des ressources

Principes et valeur ajoutée de la segmentation

- Processus de segmentation – Processus 4 à 6
- Processus de développement
- Processus de gestion des ressources
- Processus d'alerte et d'escalade
- Plan d'action pour faire évoluer une base fournisseur segmenté

Contexte

La Supply Chain aéronautique est confrontée à une exigence d'excellence industrielle jamais encore atteinte, afin d'accompagner les donneurs d'ordres dans leur compétitivité. Au-delà de l'approche contractuelle incontournable, le développement de la Supply Chain aéronautique est un impératif qui sera supporté par une gestion de la performance fournisseur efficiente. La maîtrise de la performance industrielle de tous les niveaux de la Supply Chain est un facteur clé de succès de la performance industrielle. La gestion de la performance fournisseur et la segmentation de la base fournisseur est l'outil permettant de fournir le meilleur niveau de support aux opérations industrielles.

Objectifs

Le stagiaire une fois formé sera en mesure de :

- Basculer d'un mode de gestion défensive à un mode de gestion offensif par la mise en œuvre de nouveaux rituels de gestion et d'interaction avec les fournisseurs
- Définir des standards de sécurisation pour chaque segment de la base fournisseur
- Conduire les actions nécessaires pour rendre un fournisseur performant et organiser son évolution vers un autre segment
- Identifier et alerter sur les situations qui dérivent
- Faire évoluer son savoir-être avec le fournisseur et agréer avec lui des objectifs SMART adaptés à sa segmentation
- Identifier les priorités de sourcing pour le moyen terme

Public

- Responsable Achats et Approvisionnements
- Responsable Supply Chain
- Responsable Qualité / Qualité Fournisseurs
- Approvisionneur / Supply Chain Operation manager / Gestionnaire de flux
- Supplier Performance Manager

Prérequis

Connaissance des différents outils d'évaluation et de travail avec les fournisseurs



SPACE SUR MESURE

Une troisième journée optionnelle de mise en pratique personnalisée en INTRA pour déployer le contenu de la formation dans votre entreprise.

Tarifs Inter par personne :

Membre Associé : 576 € HT

Membre Exécutif : 670 € HT

Non-membre : 990 € HT

Organisation et durée

2 jours - 14 H

Dates : www.space-aero.org

INTER ou INTRA

